संस्थापक-नाट्याचार्य कृष्णाजी प्रभाकर खाडिलकर

संपादकीय

नवा काळ

।। न मे भक्त प्रणश्यति ।।

रुग्ण आणि वैद्यातले हरवणारे नातेसंबंध

जगातला वैद्यकीय असा एकमेव पेशा असेल की जो सुरू करण्यापूर्वीच त्या व्यक्तीला शपथ घ्यावी लागते. रुग्णाच्या केवळ व्याधी बऱ्या करण्यापुरताच नव्हे तर एकूणच रुग्णाच्या जीवनमृत्यूशी वैद्य किंवा डॉक्टर यांचा अतिशय घनिष्ठ संबंध येतो. आपल्याकडे उपचारासाठी येणारा रुग्ण ज्या प्रामाणिक भावनेने येतो, त्या भावनेचा केवळ सन्मान नव्हे तर एकूणच मानवी जीवनमूल्यांचे संरक्षण आणि संवर्धन करण्याची नैतिक जबाबदारी ही डॉक्टर किंवा वैद्यावर येऊन पडत असते. अतिशय निष्पक्ष, निर्मळ आणि पूर्णपणे मानवी हेतूने हा व्यवसाय स्वीकारावा लागतो. म्हणूनच त्याला इंग्रजीत नोबेल प्रोफेशन असे म्हटले गेले आहे. अशा प्रकारचा नावलौकिक अन्य कोणत्याही व्यवसायाबाबतीत पाहायला मिळत नाही आणि ऐकायलाही मिळत नाही. वकील, प्राध्यापक, पत्रकार एवढेच नव्हे तर अनेक वेळेला स्वतःचे आईवडील किंवा अध्यात्मिक गुरुंपेक्षाही डॉक्टरविषयीचा एक वेगळा आदरभाव संबंधित रुग्णामध्ये पाहायला मिळत असतो. जिथे विश्वासाचे नाते असते. किंबहुना मानवी मूल्यांच्या नैतिकतेविषयी एक विशिष्ट श्रध्दाभाव या देशामध्ये किंवा व्यवसायामध्ये असावा अशी सर्वांची अपेक्षा असते. जगभरात समान दृष्टीने डॉक्टरी पेशाविषयीची ही भावना पाहायला मिळते, यावरून त्याचे महत्त्व अनिवार्यता आणि अर्थातच अपेक्षासुध्दा लक्षात येतात. ही सगळी गुणवैशिष्ट्ये सांगत असतानाच आज या डॉक्टरी किंवा वैद्यकीय पेशाची काय अवस्था आहे हा विचार सहजपणे उपस्थित होतो. दुर्दैवाने डॉक्टर किंवा वैद्यकीय पेशातला श्रध्दाभाव, आदर, कमी होत चाललेला आहे. त्यातली नैतिकता वेगाने घसरते आहे. डॉक्टरविषयीचा श्रध्दाभावसुध्दा आता संपुष्टात आला आहे. एकेकाळी डॉक्टरांचे किंवा कुटुंबाचे एकमेकांशी एक अनाम नाते असायचे ज्यामध्ये फॅमिली डॉक्टर ही संकल्पना दृढमूल झाली होती. हजारो कुटुंबांशी एकाच डॉक्टरचा संबंध असायचा. घरातल्या सगळ्यांच्या उपचारासाठी त्याच डॉक्टरचे सहाय्य घेतले जायचे. हा प्रकार वर्षानुवर्षे नव्हे तर अनेक गावांमध्ये पिढ्यान्‌पिढ्या चालू असायचा. डॉक्टरांच्या घरातही त्यांची मुले किंवा त्यांच्याकडे असलेल्या रुग्णांमधली पुढची पिढी हे फॅमिली डॉक्टरचे संबंध कायम ठेवीत असत. आज मात्र ती परिस्थिती राहिलेली नाही. याचे एकमेव कारण म्हणजे महाग झालेले वैद्यकीय शिक्षण, त्या शिक्षणातून हद्दपार झालेली डॉक्टरी पेशा जपण्याची मूल्यसंकल्पना आणि प्रत्यक्ष डॉक्टरी व्यवसायामध्ये बोकाळलेला धंदेवाईकपणा. ही तीन कारणे प्रामुख्याने वैद्यकीय व्यवसायाच्या ऱ्हासाला कारणीभूत ठरली आहेत.

एक नोबेल प्रोफेशन

अलीकडे वैद्यकीय व्यावसायिकांमधूनच त्यातल्या गैरप्रकाराविरुध्द आवाज उठू लागला आहे आणि त्यात सुधारणा करण्यासाठी आवाहनही केले जात आहे. वैद्यकीय शिक्षणच महाग झाल्यामुळे या शिक्षणावर झालेला खर्च भरून काढण्याकरिता रुग्णांकडून वाटेल त्या पध्दतीची फी वसूल करण्याची एक मनोवृत्ती डॉक्टरांमध्ये वाढलेली आहे. हे शिक्षण घेत असताना आपण रुग्णाच्या किंवा एकूण समाजजीवनाच्या व्याधींवर उपचार करणारे जबाबदार घटक आहोत, हे शिकवलेच जात नाही आणि प्रत्यक्ष वैद्यकीय व्यवसाय करताना आपल्याकडे आलेल्या रुग्णाचा आपल्याविषयीच्या श्रध्दाभाव वाढवावा, अशी वागणूक त्यांच्याकडून दिली जात नाही. कोणत्याही उपचारासाठी आलेल्या रुग्णाला केवळ पाच ते दहा मिनिटांमध्ये मोकळे केले जाते. ज्याला क्लिनीकल कन्सल्टंसी म्हणता येईल, तो प्रकार सर्वाधिक केला जातो. सुरुवातीला तर व्याधींची कारणे किंवा त्यावरचा उपचार न सांगता रुग्णाच्या हातामध्ये तातडीने दहा-बारा चाचण्या करण्याची यादी टेकवली जाते. आणि डॉक्टरांकडून अपेक्षित असलेले मानसिक, भावनिक साहाय्यदेखील रुग्णाला मिळत नाही. उलट या वेगवेगळ्या चाचण्यांच्या खर्चिक प्रकारामुळे डॉक्टरने आपल्याकडून कमाई सुरू केली आहे, अशीच भावना तो मनामध्ये घेऊन जातो. स्वाभाविकपणे वैद्यकीय व्यवसायामध्ये ही प्राचीन काळापासून मान्यता आहे की कोणत्याही व्याधीच्या उपचारासाठी आलेल्या रुग्णाला वैद्य किंवा डॉक्टरकडून मानसिक दिलासा दिला जातो. कारण अनेक व्याधी या शरीरापेक्षाही मानसिक स्वरूपाच्या असतात. ज्या केवळ मनाला आधार दिल्यामुळेसुध्दा बऱ्या होतात. अनेकांच्या बाबतीत असे घडत असते की, मानसिक भीतीमुळे व्याधींना गोंजारले जाते आणि केवळ डॉक्टरकडे जाऊन आल्याच्या समाधानात रुग्णाला मानसिक ताजेतवानेपणा वाटायला लागतो. यावरून डॉक्टर आणि रुग्ण यांच्यातील मानसिक किंवा भावनिक उपचारविषयक संबंध किती महत्त्वाची भूमिका बजावतात हे लक्षात येते.

स्वस्त वैद्यकीय शिक्षण

आजच्या वेगवान आणि व्यापारीकरण झालेल्या प्रत्येक क्षेत्राप्रमाणे वैद्यकीय क्षेत्रही त्याला अपवाद राहिलेले नाही. या क्षेत्रामध्ये नैतिकतेला गुंडाळून ठेवण्याचे अधिकाधिक प्रकार होताना दिसतात. आपली औषधे खपवण्याकरिता औषधी कंपन्यांकडून डॉक्टरांना दिले जाणारे कमिशन वेगवेगळ्या चाचण्या करणाऱ्या लॅबोरेटरीजकडून डॉक्टरांपर्यंत पोहचवले जाणारे कटस म्हणजेच कमिशन, याच औषध कंपन्यांकडून डॉक्टरांना दिल्या जाणाऱ्या महागड्या गिफ्टस, परदेश दौरे, याशिवाय पंचतारांकित रुग्णालयांमध्ये एखाद्या डॉक्टरच्या शिफारशीने आलेल्या रुग्णाच्या मोबदल्यात कमिशन पोहचवण्याचाही प्रकार घडतो. ही सगळी साखळी जर बघितली तर मानवी मूल्ये नैतिकता या व्यवसायविषयीची श्रध्दा किंवा कर्तव्यभाव नेस्तनाबूत झाल्यासारखे वाटते. रुग्णाबरोबरचे वैद्यकीय नाते या साखळीतून पूर्णपणे हरवल्यासारखे जाणवते. यावरचे उपाय दोनच स्वरूपाचे असू शकतात. एक म्हणजे वैद्यकीय शिक्षणापासूनच त्याचा प्रारंभ होऊ शकतो. परवडणाऱ्या दरात शिक्षण आणि सातत्याने नोबेल प्रोफेशन म्हणून जाणीव विकसित करण्याचे काम करावे लागेल आणि प्रत्यक्ष व्यवसाय करताना डॉक्टर किंवा वैद्य यांनीच सामाजिकदृष्ट्या किंवा मानवी मूल्यांच्या दृष्टीने या व्यवसायाचा नावलौकिक टिकवून ठेवण्याचे प्रयत्न करावे लागतील. रुग्ण आणि वैद्यातले हरवणारे हे नातेसंबंध खरे तर एका मोठ्या सामाजिक नुकसानीचाच भाग ठरतो.